

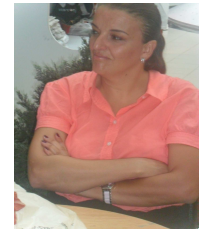
Mouna Temime

9, Rue Danton – 1002 Tunis Belvédère

Tél. : 71 286 414 – Fax : 71 286 415

Mob : 216 20 26 72 72

Email : pragmaction@gmail.com



Consultante et Formatrice en Relations Humaines

14 années d'expérience dans le coaching
personnel, professionnel et Management d'équipes

Systémicienne certifiée en Programmation Neuro Linguistique depuis 2003, experte reconnue pour son travail avec le LAB Profile, conseil en entreprise pour résoudre les problèmes de marketing, de vente, de recrutement et de communication en équipe.

Spécialiste en motivation des individus et des groupes, experte dans la communication subconsciente (ce qui fait qu'une personne s'intéresse ou non à quelque chose). Elle donne régulièrement des formations pour aider ses clients à résoudre leurs problèmes de communication les plus complexes.

Elle s'est formée directement à cette approche en France avec ses fondateurs et a été une des premières Tunisiennes certifiée en PNL systémique.

Après des études universitaires en Communication, elle s'est formée à de nombreuses approches comme le LAB Profile, l'Analyse Transactionnelle, la Gestalt Thérapie, l'Hypnose Ericksonienne, et, bien entendu, la Programmation Neuro Linguistique.

Membre de l'international neuro linguistic programming trainers association - INLPTA

Signataire de la charte Systemis (Charte déontologique du coaching et du développement systémique)

Membre de La plateforme d'Affiliation PragmaCoach / PNLibre

Elle intervient en tant que consultante, formatrice, et coach auprès de dirigeants. Elle les aide à relever les défis du leadership en développant leur capacité à convaincre et influencer dans le but de déclencher la motivation et atteindre des résultats au-delà de leurs attentes.

Des particuliers et des organismes font appel à elle du fait de son travail ayant trait aux utilisations du Profil LAB, outil psycho-linguistique permettant de révéler la façon dont les gens sont motivés, la façon dont ils pensent et prennent des décisions.

Formatrice, elle anime des séminaires sur la PNL et les approches complémentaires susceptibles de favoriser la réalisation de soi et l'épanouissement personnel.

Elle écrit de nombreux articles publiés dans les médias.

Elle a dirigé plusieurs structures, recruté, managé et formé de nombreuses équipes.

Tout au long de sa carrière, elle s'est continuellement perfectionnée dans le domaine de la communication, du management, et de la gestion des ressources humaines, et utilise les principes du coaching au quotidien.

Elle intervient aujourd'hui tant sur des problématiques de vie professionnelle que personnelle.

Ses services ont été sollicités pour:

- Ré-écrire ou créer du matériel de marketing et des procédures de vente pour des organismes en se basant sur les déclencheurs de motivation inconscients de leurs clients ou de leurs clients potentiels;
- Créer des programmes de formation en négociation, marketing et vente pour des clients de secteurs variés;
- Repositionner des produits et services pour dépasser une compétition très élevée;
- Assister au recrutement pour combler des postes de direction ;
- Former du personnel de première ligne à faire face à des clients irrités et potentiellement violents;
- Aider à résoudre certains problèmes de communication des plus difficiles;



PARCOURS PROFESSIONNEL :

Depuis 2008 Fondatrice du cabinet EN'SAT

- Consultante, formatrice, et coach auprès de dirigeants et des équipes
- Spécialiste en motivation des individus et des groupes
- Experte dans la communication subconsciente (ce qui fait qu'une personne s'intéresse ou non à quelque chose).
- Facilitatrice en communication et influence
- Conseil en organisation et communication

2004-2008 Henkel Alki – Trade Marketing Manager

- Recrutement et coaching de l'équipe commerciale
- Clarification des enjeux de l'entreprise, définition des objectifs
- Déclinaison de la vision d'entreprise en plans d'actions

2001-2004 SIA RANDA – Key Account Manager

- Mise en place d'une politique commerciale (objectifs, stratégie, suivi résultats...)
- Recrutement et coaching de l'équipe commerciale
- Encadrement d'une équipe de commerciaux et merchandisers
- Elaboration d'une stratégie marketing (actions promotionnelles, merchandising, conception de brochures,...)
- Gestion de la relation avec les agences de communication et d'événementiels

1996-2000 SICAM – HEINZ Responsable Commercial et Marketing

- Prospection marché RHF (Hôtels, collectivités, catering...etc)
- Définition d'objectifs et prévisions commerciales + suivi recouvrement
- Encadrement et formation d'une équipe de commerciaux (fixation des objectifs, rapports de visite, supervision)
- Organisation d'événementiels : Agroleader 2000 - le kram, Gourmet 2001 - la charguia, Salon International de l'Agroalimentaire - Musrata Lybie, Rallye 2001 - Tunisie.
- Référencement de la gamme d'Aucy en Tunisie (Grande distribution et circuit classique)

FORMATIONS ET STAGES

- Maîtrise en Marketing et communication
- Master coach en PNL
- Experte en LAB PROFILE
- Praticienne en systémique

COMPETENCES :

Compétente en : Analyse transactionnelle, Gestalt thérapie, Process com, Métaprogrammes et LAB PROFILE, Programmation Neuro Linguistique, Hypnose ericksonienne, Systémie et constellations familiales Travail avec les métaphores, Enneagramme..

LANGUES :

Arabe, Français, Anglais très bon niveau
Italien, espagnol : des notions

LOISIRS ET INTERETS PERSONNEL

- Championne de Tunisie saut en longueur (1980)
- Aérobic, sophrologie, méditation
- Séjours linguistiques en Angleterre
- BAFA – (Brevet d'aptitude à la fonction d'animateur) Ligue Française de l'Enseignement en Tunisie (Ambassade de France) Monitrice de colonies de vacances (Plusieurs séjours en France et en Suisse)

REALISATIONS DANS LE CADRE DU CABINET EN'SAT

1- L'entreprise (Séminaires Inter et Intra entreprises)

Stratégie d'objectif (Définition et plan d'action)

Urgences et priorités

Ventes et leadership

Coaching management

Management de projets

Management de proximité

Gestion du temps et du stress

Abondance et prospérité

L'intelligence émotionnelle

A la découverte de son projet de vie

Résolution de problèmes et prise de décision

Conseil en recrutement

Manager avec intégrité

Motivation et estime de soi

2- L'équipe

Motivation et cohésion de groupe

Gérer et dépasser les conflits dans une équipe

Team building

Ventes et objectifs

Manager un collaborateur, une équipe

3 -L'individu

Life coaching :

Définir son plan de vie

Se libérer de ses blessures

Affirmation de soi

Dépasser une phobie

Estime de soi, confiance en soi

Atteindre des états ressources